

Zbornik

Magistrski študijski program

TRŽENJE

Študijsko leto 2023/2024



PODATKI ŠTUDIJSKEGA PROGRAMA TRŽENJE

Verzija (veljavna od): 2023-1 (01. 10. 2023)

Osnovni podatki

| | |
|------------------------------|---|
| Ime programa | Trženje |
| Lastnosti programa | |
| Vrsta | magistrski |
| Stopnja | druga stopnja |
| KLASIUS-SRV | Magistrsko izobraževanje (druga bolonjska stopnja)/magistrska izobrazba (druga bolonjska stopnja) (17003) |
| ISCED | <ul style="list-style-type: none"> • poslovne in upravne vede (34) |
| KLASIUS-P | <ul style="list-style-type: none"> • Marketing in oglaševanje (podrobneje neopredeljeno) (3420) |
| KLASIUS-P-16 | <ul style="list-style-type: none"> • Marketing in oglaševanje (0414) |
| Frascati | <ul style="list-style-type: none"> • Družboslovne vede (5) |
| Raven SOK | Raven SOK 8 |
| Raven EOK | Raven EOK 7 |
| Raven EOVK | Druga stopnja |
| Področja/moduli/smeri | <ul style="list-style-type: none"> • Ni členitve (študijski program) |
| Članice Univerze v Ljubljani | <ul style="list-style-type: none"> • Ekonomska fakulteta, Kardeljeva ploščad 17, 1000 Ljubljana, Slovenija |
| Trajanje (leta) | 2 |
| Število KT na letnik | 60 |
| Načini izvajanja študija | redni, izredni |

Temeljni cilji programa

- Temeljni cilj 1: Diplomant je sposoben prepoznati probleme pri trženju in razumeti njihovo vpetost v poslovni proces.
 - Temeljni podcilj 1.1: Diplomant je sposoben prepoznati probleme pri trženju.
 - Temeljni podcilj 1.2: Diplomant je sposoben analizirati probleme in razumeti odnose med interesnimi skupinami in udeleženci na trgu.
- Temeljni cilj 2: Diplomant je sposoben reševati probleme.
 - Temeljni podcilj 2.1: Diplomant je sposoben ustvarjalno razmišljati in tvoriti alternativne rešitve.
 - Temeljni podcilj 2.2: Diplomant zna aplicirati trženjske teorije, koncepte in analitična orodja za trženjske probleme.
 - Temeljni podcilj 2.3: Diplomant je sposoben strateško razmišljati.
- Temeljni cilj 3: Diplomant je sposoben načrtovati trženjske procese.
 - Temeljni podcilj 3.1: Diplomant je sposoben povezovati vire in procese za doseganje trženjskih ciljev.
 - Temeljni podcilj 3.2: Diplomant je sposoben meriti učinkovitosti trženjskih postopkov, ukrepov in strategij.
 - Temeljni podcilj 3.3: Diplomant je sposoben razumeti poslovne funkcije in njihove interakcije.
- Temeljni cilj 4: Diplomant razvije komunikacijske spretnosti, potrebne v poslovnem svetu.
 - Temeljni podcilj 4.1: Diplomant pokaže učinkovite pisne komunikacijske spretnosti.
 - Temeljni podcilj 4.2: Diplomant pokaže učinkovite ustne komunikacijske spretnosti.
- Temeljni cilj 5: Diplomant zna uporabiti ustrezna ekonomska načela, strateške teorije in koncepte pri sprejemanju managerskih odločitev.

- Temeljni podcilj 5.1: Diplomant zna uporabiti ekonomska načela pri sprejemanju managerskih odločitev.
- Temeljni podcilj 5.2: Diplomant pozna napredne strateške teorije in koncepte s področja strateškega managementa.
- Temeljni cilj 6: Diplomant je sposoben kritične analize in uporabe konceptov trajnosti in družbene odgovornosti podjetja.
- Temeljni podcilj 6.1: Diplomant je sposoben kritične analize družbene odgovornosti podjetja in trajnostnih dilem podjetja ter njene uporabe pri sprejemanju strateških odločitev.
- Temeljni cilj 7: Diplomant razvije veščine timskega dela.
- Temeljni podcilj 7.1: Diplomant je sposoben učinkovito sodelovati in delati v timu.

Splošne kompetence (učni izidi)

- sposobnost logičnega in abstraktnega razmišljanja, analize, sinteze, in ovrednotenja,
- sposobnost identifikacije, reševanja problemov in oblikovanja odločitev,
- sposobnost kritičnega in celostnega razmišljanja,
- sposobnost samostojnega iskanja, interpretacije in uporabe novih virov znanja na strokovnem in znanstvenem področju,
- sposobnost kontekstualizacije in samostojnega nadgrajevanja informacij,
- sposobnost strokovne in učinkovite uporabe informacijsko-komunikacijskih tehnologij (IKT) pri iskanju, izbiranju, obdelavi, predstavitvi in posredovanju podatkov in informacij,
- sposobnost poglobljenega izražanja znanja strokovnega področja v pisni in ustni obliki in njegovega kritičnega ovrednotenja,
- sposobnost za timsko delo.

Predmetnospecifične kompetence (učni izidi)

- sposobnost prepoznave trženjskih problemov in razumevanja njihove vpetosti v poslovni proces,
- sposobnost analize problemov in razumevanja odnosov med interesnimi skupinami in udeleženci na trgu,
- sposobnost apliciranja trženjskih teorij, konceptov in analitičnih orodij za trženjske probleme,
- sposobnost strateškega razmišljanja,
- sposobnost načrtovanja trženjskih procesov,
- sposobnost povezovanja virov in procesov za doseganje trženjskih ciljev,
- sposobnost merjenja učinkovitosti trženjskih postopkov, ukrepov in strategij,
- sposobnost razumevanja poslovnih funkcij in njihove interakcije,
- sposobnost uporabe ustreznih ekonomskih načel, strateških teorij in konceptov pri managerskem odločanju,
- sposobnost poznavanja naprednih strateških teorij in konceptov s področja strateškega managementa,
- sposobnost kritične analize družbene odgovornosti podjetja in trajnostnih dilem podjetja ter njene uporabe pri sprejemanju strateških odločitev.

Pogoji za vpis

V 1. letnik se lahko vpiše:

- kdor je končal študijski program prve stopnje z ustreznih strokovnih področij in dosegel najmanj 180 kreditnih točk po ECTS ali kdor je končal pred-bolonjski študijski program za pridobitev visoke strokovne izobrazbe z ustreznih strokovnih področij;

- kdor je končal enakovredne študijske programe, navedene v prejšnji alineji, z drugih strokovnih področij ter opravil dodatne študijske obveznosti v obsegu 12 kreditnih točk po ECTS. Dodatne študijske obveznosti kandidati lahko opravijo med študijem na 1. stopnji, v programih za izpopolnjevanje ali z opravljanjem izpitov pred vpisom v magistrski študij, in sicer pri predmetih Mikroekonomija 1 (6 ECTS) in Uvod v poslovanje (6 ECTS).

Merila za izbiro ob omejitvi vpisa

Skladno z 41. členom Zakona o visokem šolstvu, bodo v primeru omejitve vpisa kandidati/ke izbrani glede na povprečno oceno prve stopnje študija oz. dodiplomskega študija (70%) in oceno izpita predmeta tipa 2 in predmeta tipa 3 na prvostopenjskem študijskem programu Ekonomske fakultete (30%).

Merila za priznavanje znanja in spretnosti, pridobljenih pred vpisom v program

Ekonomska fakulteta bo priznavala znanja in spretnosti v skladu s Pravilnikom o postopku in merilih za priznavanje neformalno pridobljenega znanja in spretnosti Univerze v Ljubljani.

Načini ocenjevanja

Načini ocenjevanja so skladni s [Statutom UL](#) in navedeni v učnih načrtih.

Pogoji za napredovanje po programu

Za napredovanje iz prvega v drugi letnik mora študent opraviti študijske obveznosti v obsegu 45 kreditnih točk po ECTS pri izpiti, ki jih je vpisal v prvem letniku. Senat Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani lahko na predlog Komisije za študijske zadeve Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani skladno s Statutom UL izjemoma zniža kriterije za napredovanje in/ali dovoli napredovanje študentu, ki tega pogoja ne izpolnjuje in ima za to opravičljive objektivne razloge.

Študent lahko ponavlja prvi letnik, v katerega je bil prvič vpisan v tekočem študijskem letu, če dosega pogoje za ponavljanje letnika, kot jih določi Senat Ekonomske fakultete.

Pogoji za prehajanje med programi

Za prehajanje med študijskimi programi šteje prenehanje študentovega izobraževanja v študijskem programu, v katerega se je vpisal, in nadaljevanje izobraževanja v novem študijskem programu. Študent, ki želi preiti na drugi magistrski študijski program, vloži prošnjo z dokazili o opravljenih obveznostih na dosedanem magistrskem študiju in dokazilo o izpolnjevanju pogojev za vpis na magistrski študijski program. O prošnji za prehod odloča Komisija za študijske zadeve Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani. Prepis v program predvideva možnost priznanja vsebin predhodno opravljenih izpitov predmetov, ki se morajo, skladno z Izpitnim pravilnikom EFUL, v 75 % vsebinsko skladati z vsebino predmetov programa, na katerega se študent vpisuje oz. prepisuje. Za študente iz sorodnih usmeritev, ki dosegajo zadostno število ECTS kreditnih točk, vendar se vsebine predmetov vsebinsko ne prekrivajo v predpisanem obsegu, Komisija za študijske zadeve določi predmete programa, ki jih mora študent opraviti za 1. in za 2. letnik. Za dokončanje programa mora napisati tudi magistrsko delo. Predmete omenjena Komisija določi glede na vsebino in obseg predhodno opravljenih obveznosti na podlagi potrjenih učnih načrtov ter potrdila o opravljenih izpiti.

Diplomanti ekonomskih in poslovnih področij (usmeritev) s predhodno končano staro štiriletno univerzitetno izobrazbo, lahko študij nadaljujejo na izbranem programu, in sicer morajo za dokončanje

opraviti pet predmetov (en predmet tipa 9, dva predmeta tipa 10, en predmet tipa 11, predmet Razvoj poslovnih spretnosti 2) in magistrsko delo. Vpišejo se neposredno v 2. letnik programa.

Pogoji za dokončanje študija

Za dokončanje študija mora študent opraviti študijske obveznosti pri vseh predmetih vpisanega študijskega programa ter izdelati in uspešno zagovarjati magistrsko delo skladno z določili Pravilnika o magistrskem delu, ki ga sprejme Senat Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani.

Pogoji za dokončanje posameznih delov programa, če jih program vsebuje

Program ne vsebuje delov, ki jih je mogoče posamezno zaključiti.

Strokovni oz. znanstveni ali umetniški naslov (moški)

- magister poslovnih ved

Strokovni oz. znanstveni ali umetniški naslov (ženski)

- magistrica poslovnih ved

Strokovni oz. znanstveni ali umetniški naslov (okrajšava)

- mag. posl. ved

PREDMETNIK ŠTUDIJSKEGA PROGRAMA S PREDVIDENIMI NOSILKAMI IN NOSILCI PREDMETOV

Ni členitve (študijski program)

1. letnik

| | Šifra UL | Ime | Nosilci | Kontaktne ure | | | | | Samostojno delo | Ure skupaj | ECTS | Semestri | Izbiren |
|----|----------|---|--|---------------|-----------|------|---------------|------------------|-----------------|------------|------|-------------|---------|
| | | | | Predavanja | Seminarji | Vaje | Klinične vaje | Druge obl. štud. | | | | | |
| 1. | 0090519 | Upravljalna ekonomika | MATJAŽ KOMAN, NEVENKA HROVATIN, POLONA DOMADENIK | 45 | 45 | 0 | | 30 | 90 | 210 | 7 | 1. semester | ne |
| 2. | 0090735 | Metode in tehnike raziskovalnega dela | DENIS MARINŠEK, MARKO PAHOR | 52 | 18 | 21 | | 11 | 108 | 210 | 7 | 1. semester | ne |
| 3. | 0091066 | Strateški trženjski management | TOMAŽ KOLAR | 45 | 30 | 0 | | 15 | 120 | 210 | 7 | 1. semester | ne |
| 4. | 0090737 | Računovodske informacije za odločanje | BARBARA MÖREC, MARKO HOČEVAR, METKA TEKAVČIČ, SIMON ČADEŽ | 45 | 0 | 30 | | 15 | 120 | 210 | 7 | 1. semester | ne |
| 5. | 0090740 | Strateški management 2 | ADRIANA REJC BUHOVAC, MATEJ LAHOVNIK, TOMAŽ ČATER | 45 | 45 | 0 | | 30 | 90 | 210 | 7 | 2. semester | ne |
| 6. | 0091068 | Management prodaje in medorganizacijskega trženja | BARBARA ČATER, IRENA VIDA | 45 | 0 | 30 | | 15 | 120 | 210 | 7 | 2. semester | ne |
| 7. | 0185333 | Izbirni strokovni predmet 1 | | 42 | 0 | 0 | | 33 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 8. | 0096978 | Izbirni splošni predmet | | 45 | 45 | 0 | | 0 | 120 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 9. | 0093709 | Razvoj poslovnih spretnosti 1 | MATEJ ČERNE | 0 | 10 | 0 | | 20 | 90 | 120 | 4 | 2. semester | da |
| | | Skupno | | 364 | 193 | 81 | 0 | 169 | 993 | 1800 | 60 | | |

1. letnik, Izbirni strokovni predmet

| | Šifra UL | Ime | Nosilci | Kontaktne ure | | | | | Samostojno delo | Ure skupaj | ECTS | Semestri | Izbiren |
|----|----------|---------------------------------------|--------------|---------------|-----------|------|---------------|------------------|-----------------|------------|------|-------------|---------|
| | | | | Predavanja | Seminarji | Vaje | Klinične vaje | Druge obl. štud. | | | | | |
| 1. | 0185339 | Integrirano trženjsko komuniciranje | VESNA ŽABKAR | 30 | 0 | 12 | | 33 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 2. | 0185340 | Medkulturni vidiki trženja in prodaje | IRENA VIDA | 30 | 0 | 12 | | 33 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| | | Skupno | | 60 | 0 | 24 | 0 | 66 | 270 | 420 | 14 | | |

Kot **Izbirni strokovni predmet 1** študent izbere: Integrirano trženjsko komuniciranje ali Medkulturni vidiki trženja in prodaje.

2. letnik

| | Šifra UL | Ime | Nosilci | Kontaktne ure | | | | | Samostojno delo | Ure skupaj | ECTS | Semestri | Izbiren |
|----|----------|--------------------------------|-----------------------|---------------|-----------|------|---------------|------------------|-----------------|------------|------|-------------|---------|
| | | | | Predavanja | Seminarji | Vaje | Klinične vaje | Druge obl. štud. | | | | | |
| 1. | 0091086 | Management blagovnih znamk | MAJA KONEČNIK RUZZIER | 45 | 30 | 0 | | 15 | 120 | 210 | 7 | 1. semester | ne |
| 2. | 0185329 | Analiza za trženjsko odločanje | VESNA ŽABKAR | 45 | 30 | 0 | | 15 | 120 | 210 | 7 | 1. semester | ne |
| 3. | 0096980 | Izbirni strokovni predmet 2 | | 30 | 45 | 15 | | 0 | 120 | 210 | 7 | 1. semester | da |
| 4. | 0090547 | DISPOZICIJA MAGISTRSKEGA DELO | | 20 | 7 | 0 | | 13 | 170 | 210 | 7 | 1. semester | ne |
| 5. | 0096981 | Izbirni splošni predmet | | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 6. | 0093735 | Razvoj poslovnih spretnosti 2 | MATEJ ČERNE | 0 | 10 | 0 | | 20 | 90 | 120 | 4 | 2. semester | da |
| 7. | 0090548 | MAGISTRSKO DELO | | 0 | 4 | 0 | | 0 | 626 | 630 | 21 | 2. semester | ne |
| | | Skupno | | 170 | 126 | 15 | 0 | 108 | 1381 | 1800 | 60 | | |

2. letnik, Izbirni strokovni predmet

| | Šifra UL | Ime | Nosilci | Kontaktne ure | | | | | Samostojno delo | Ure skupaj | ECTS | Semestri | Izbiren |
|----|----------|----------------------------------|-----------------|---------------|-----------|------|---------------|------------------|-----------------|------------|------|-------------|---------|
| | | | | Predavanja | Seminarji | Vaje | Klinične vaje | Druge obl. štud. | | | | | |
| 1. | 0094276 | Cenovne strategije | MATEJA BODLAJ | 42 | 0 | 0 | | 33 | 135 | 210 | 7 | 1. semester | da |
| 2. | 0094279 | Razvoj in trženje novih izdelkov | TANJA DMITROVIĆ | 30 | 12 | 0 | | 33 | 135 | 210 | 7 | 1. semester | da |
| | | Skupno | | 72 | 12 | 0 | 0 | 66 | 270 | 420 | 14 | | |

Kot **Izbirni strokovni predmet 2** študent izbere: Cenovne strategije ali Razvoj in trženje novih izdelkov.

1. letnik, 2. letnik, Izbirni splošni predmet

| | Šifra UL | Ime | Nosilci | Kontaktne ure | | | | | Samostojno delo | Ure skupaj | ECTS | Semestri | Izbiren |
|----|----------|-------------------------------------|---|---------------|-----------|------|---------------|------------------|-----------------|------------|------|-------------|---------|
| | | | | Predavanja | Seminarji | Vaje | Klinične vaje | Druge obl. štud. | | | | | |
| 1. | 0091079 | Digitalno trženje | MATEJA KOS KOKLIČ | 18 | 0 | 12 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 2. | 0091072 | Kvalitativno trženjsko raziskovanje | TOMAŽ KOLAR | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 3. | 0091073 | Kvantitativni modeli v trženju | IRENA OGRAJENŠEK, VESNA ŽABKAR | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 4. | 0091074 | Management odnosov z odjemalci | JURIJ JAKLIČ, MOJCA INDIHAR ŠTEMBERGER, TANJA DMITROVIĆ | 20 | 0 | 10 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 5. | 0091083 | Medijsko načrtovanje | VESNA ŽABKAR | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 6. | 0091084 | Medkulturno komuniciranje | IRENA VIDA | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 7. | 0091075 | Mednarodno trženje | IRENA VIDA, MAJA ZALAZNIK | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 8. | 0091085 | Odnosi z javnostmi | VESNA ŽABKAR | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 9. | 0091076 | Oglaševanje | VESNA ŽABKAR | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |

| | | | | | | | | | | | | | |
|--------|---------|---|-----------------------|-----|---|----|---|-----|------|------|----|-------------|----|
| 10. | 0091077 | Pravna ureditev trga in trgovanja | BRANKO KORŽE | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 11. | 0091078 | Ravnanje s ključnimi kupci | BARBARA ČATER | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 12. | 0091080 | Trženje destinacij | MAJA KONEČNIK RUZZIER | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 13. | 0091081 | Trženje v majhnih podjetjih | MATEJA BODLAJ | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| 14. | 0091082 | Trženje v nepridobitno naravnanih organizacijah | BARBARA CULIBERG | 30 | 0 | 0 | | 45 | 135 | 210 | 7 | 2. semester | da |
| Skupno | | | | 398 | 0 | 22 | 0 | 630 | 1890 | 2940 | 98 | | |

Študent lahko kot izbirni splošni predmet izbere katerikoli predmet iz seznama izbirnih predmetov EF UL, drugih članic UL ali drugih visokošolskih zavodov, ki zagotavlja vsaj 7 ECTS in se izvaja v okviru programov druge stopnje.